



# Comment gérez-vous la fidélisation de vos clients?



**MSI 2000 – Prestataire informatique des officines**

51 Rue caroline Herschel – 76 800 SAINT ETIENNE DU ROUVRAY

[www.msi2000.fr](http://www.msi2000.fr)

# Qu'est-ce que c'est ?

**MSI 2000 a développé un nouveau module pour vous permettre de FIDELISER votre clientèle en toute simplicité.**

Notre application est paramétrée selon vos critères (valeurs des points fidélités, type de réduction, chèques cadeaux personnalisés) pour vous permettre une plus grande autonomie.

## Le principe :

- **Fidéliser** sa clientèle en valorisant les achats hors ordonnances.
- **Attribuer** une carte de fidélité aux clients intéressés.

## Votre rôle :

**Sélectionnez** vos produits

**Choisissez** un client

**Actipharm fait le reste !**



## L'avantage pour vos clients :

**Garantir** à vos clients un cumul des points fidélités à chacun de leur passage et de leur achat « parapharmacie ».

**Récompenser** sa fidélité en lui offrant un chèque cadeau au Nième achat.



**La carte de fidélité vous permet de suivre le montant des achats cumulés de vos clients.**

**MSI 2000 – Prestataire informatique des officines**

51 Rue caroline Herschel – 76 800 SAINT ETIENNE DU ROUVRAY

[www.msi2000.fr](http://www.msi2000.fr)

# En quelques clics

Après le paramétrage et une formation en pharmacie, vous êtes fin prêts à fidéliser vos clients.

Voici quelques écrans :

Produits

CIP-ACL 6372808 Klorane Baume Lev E/4g

Créé 06/11/1991 Modifié 15/02/2010

Code EAN 158506

Disponibilité DISPONIBLE

F2=Généralité F3=Réglementation F5=Statistique F8=Calendrier

PRESENTATION

CIP-ACL 6372808 CIP 13

Famille PNR PARAPHARMACIE

Code EAN 158506

Classe ATC

Klorane Baume Lev E/4g

Datasep

Forme

Nb/boîte

Unité de Prise

Qual. clinique

Fabricant 174 Klorane

Code gamme

Réf. catalogue

Valeur point 40

REMBOURSEMENT

Taux remb. Non remboursé

Code Acte PRN

Base de remb. 0,00

DIVERS

Compte PRIX MARCHANDISES 19,60 %

MAJ Vidal

Date de MAJ

MAJ du prix de vente

Pas de MAJ automatique

Edition étiquette

Code-Barre

Gondole

Hérité de la MAJ Vidal

TENU EN STOCK

Coefficient de vente 0,000

Marge de 0,000 %

PRIX CATALOGUE

Prix d'achat HT 2,36

Prix vente TTC

COEFFICIENTS

Coefficient 1,873

Marge 36,216

Taux TUR 19,60

PRIX PHARMACIE

Prix d'achat 2,36

P.A.M.P.

Prix Public TTC 4,42

O.K. Quitter

Bloc-Notes

Promo.

Dispo. Fourm.

Número 1

Taux Comptes Autres OCT Gestion Trans.Stat.

Paramètres Fidélisation

Valeur Bingo 0 points

Chèque valide pendant 30 jours

Date du chèque à 1 jour(s)

0 points valent un chèque de 1 euro(s)

Valeur du chèque exacte

La valeur du point s'affiche dans la fiche produit (arrondi au point supérieur).

## Les +

- Quand le client atteint le « Bingo », il apparaît dans le montant du cadeau en totalité.
- Lors d'une vente hors ordonnance, actipharm vous demande si vous avez pensé à proposer la carte de fidélité
- Le montant généré par les points est déductible des montants à régler.
- La zone « remise Laboratoire » permet de comptabiliser les montants imputés aux laboratoires.
- La zone « remise Pharmacie » permet de comptabiliser les montants imputés à la pharmacie.

Cadeaux Points acquis 220

Montant Cadeaux 0,00

Montant Remise Laboratoire 0,00

Montant Remise Pharmacie 0,00

O.K. Quitter Chèque

Ticket	Montant	Nom
15/02/2010 17:14:55	44,20	MORDELET
15/02/2010 17:19:49	17,40	MORDELET
15/02/2010 18:15:40	10,90	ABADIA GI

Mont dû : 10,90 Solde : 10,90 Eur

Ty	Produit	Qté	Libellé
Pd	7689909	1	Klorane Capill Shamp Sec Ortie SPR/150ML

Points acquis 220

MSI 2000 – Prestataire informatique des officines

51 Rue caroline Herschel – 76 800 SAINT ETIENNE DU ROUVRAY

www.msi2000.fr

# Les éditions

**Avec le module, vous pouvez éditer les chèques cadeaux.**

Vous aurez le choix du logo et du design de votre chèque cadeau et pourrez l'imprimer en toute simplicité sur une imprimante couleur. Une autonomie complète à vos marques et couleurs.

Voici un exemple de chèque :



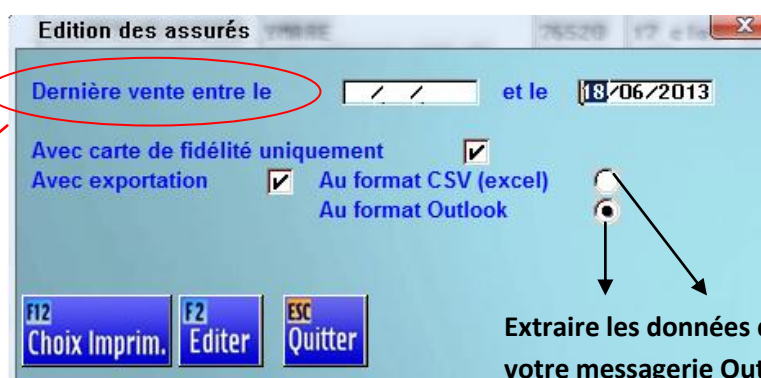
**Vous aurez la possibilité de choisir plusieurs types d'impression.**

- De date à date pour les clients ayant atteint le « bingo »
- Les chèques cadeaux groupés pendant une période donnée.

## L'exportation des contacts

Avec le module de fidélisation, vous avez la possibilité de sélectionner vos fichiers et de les extraire pour créer des emailing, mailing ou SMS.

Voici l'exemple de l'écran qui vous permet d'exporter vos contacts.



**Savoir si votre assuré est toujours « actif » et de quand date son dernier achat.**

**Extraire les données des assurés directement sur votre messagerie Outlook OU au format Excel, CSV pour le publipostage.**

MSI 2000 – Prestataire informatique des officines

51 Rue caroline Herschel – 76 800 SAINT ETIENNE DU ROUVRAY

[www.msi2000.fr](http://www.msi2000.fr)